

# Psicologia della Finanza

## Lezione 7

Aveva ragione Benjamin Graham, il padre del value investing, quando più di 70 anni fa disse: "Il peggior nemico dell'investitore è molto probabilmente sé stesso".

Da allora, un gran numero di ricerche ci ha insegnato che il processo decisionale dell'uomo è inficiato da pregiudizi comportamentali, che portano a decisioni finanziarie sbagliate.

### Cosa sono i bias?

I bias, o meglio bias cognitivi, sono delle distorsioni che le persone attuano nelle valutazioni di fatti e avvenimenti. Tali distorsioni ci spingono a ricreare una propria visione soggettiva che non corrisponde fedelmente alla realtà. In sintesi, i bias cognitivi rappresentano il modo con cui il nostro cervello **distorce di fatto la realtà**.

Il significato di bias in italiano è pregiudizio. L'etimologia del termine "bias" è incerta, ma studi accreditati collocano l'origine in Francia e nella lingua provenzale con la parola *biais* ovvero "obliquo", "inclinato".

Ma da dove nascono queste distorsioni? Traggono origine dal pregiudizio. Le persone costruiscono delle vere e proprie **mappe mentali**, degli stereotipi, dove si annidano i bias. I bias cognitivi derivano da esperienze e concetti preesistenti non necessariamente connessi tra loro da legami logici e validi. Ogni giorno, più volte nella giornata, molte delle nostre decisioni sono governate da un bias, sono influenzate dagli stereotipi. A volte queste **strategie innate** ci portano fuori strada, altre volte invece la scorciatoia scelta si rivela buona.

## Come nascono i bias?

Le persone si trovano continuamente davanti a questioni, criticità, problemi e scelte da affrontare, e in tutti questi casi applicano un **approccio “euristico”**, ovvero un approccio logico che comprende un insieme di strategie, tecniche e processi creativi per trovare una soluzione. Un approccio logico-scientifico è oneroso da sostenere, e applicato quotidianamente a tutte le decisioni da prendere diverrebbe insostenibile, dunque il nostro cervello deve trovare in molti casi un approccio più veloce.

I bias non sono altro che una **rapida scorciatoia** che il nostro cervello utilizza per risparmiare energia. Bisogna dire che queste scorciatoie sono per la maggior parte corrette e ci consentono di interpretare la realtà in maniera rapida ed efficiente. Ma in alcuni casi, però, i bias ci conducono a **errori di valutazione**. Quando un processo euristico porta ad un'impresione o a un errore di valutazione, ci troviamo di fronte a un bias cognitivo.

## Si può essere immuni ai bias?

Comunemente, i pregiudizi vengono considerati sciocchi e sgradevoli, e generalmente gli individui ritengono di essere obiettivi nella propria visione della realtà e di **non essere influenzati** da alcun bias. Anzi, spesso queste persone notano

invece che gli altri (parenti, colleghi, amici, etc.) sono vittime di pregiudizi cognitivi.

Esiste però un bias che fa da presupposto a tutti gli altri: c'è in tutti noi una zona cieca della nostra consapevolezza, il “**Bias Blind Spot**” (E. Pronin, *The Bias Blind Spot: perception of bias in self versus others*). Questo fenomeno emerge chiaramente dai risultati degli esperimenti fatti dalla psicologa Emily Pronin nel 2002 dove, da numerosi e strutturati confronti, ogni individuo considerava se stesso, sempre, più obiettivo di chiunque con cui si confrontasse. Questa asimmetria nella percezione dei pregiudizi, che Emily Pronin ha denominato “illusione introspettiva” ci fa ritenere, erroneamente, che essendo a conoscenza dei bias possiamo evitarli o gestirli. Ahimè non è così, e il primo passo per imparare a gestirli è cercare, ognuno di noi, di acquisire maggiore consapevolezza dei propri bias.

## I bias positivi esistono?

I bias, dunque, come abbiamo detto, sono molti e di vario tipo. Sono degli **errori cognitivi** tipici dell'uomo che s'innescano quando il cervello deve agire con rapidità e deve risparmiare energie cognitive.

Ma i bias non per forza devono essere visti in modo negativo, anzi. Senza questo meccanismo, sarebbe stato tutto molto più complesso per l'uomo. I bias, ricordiamolo, sono pregiudizi utili se pensiamo al concetto di evoluzione e sopravvivenza. Per esempio, quando c'è una situazione di pericolo o di emergenza, in cui il tempo per decidere è pochissimo, è fondamentale che il nostro cervello sia in grado di processare quanto accade con estrema rapidità. E qui i **bias sono positivi**, perché sono molto utili e preziosi per riconoscere una certa situazione e trovare la soluzione rapidamente.

# I bias più comuni

I bias cognitivi possono essere di tante tipologie. Ad oggi, alcuni studi arrivano a contarne circa 200. I bias cognitivi più comuni e più conosciuti sono:

- **Bias di ancoraggio:** non ci permette di mettere in discussione i dati di partenza, a cui ancoriamo le nostre valutazioni.
- 
- **Bias etnico:** ci fa valutare in modo migliore le persone che appartengono al nostro gruppo etnico, rispetto a quelle degli altri gruppi etnici a noi estranei.
- 
- **Bias dell'egocentrismo:** ci fa ricordare quei particolari eventi in modo che rafforzi la nostra autostima.
- 
- **Bias della coerenza:** ci fa ricordare in modo errato i nostri comportamenti, atteggiamenti o opinioni passati, in modo da farli assomigliare a quelli presenti.
- 
- **Bias di conferma:** ci fa prendere in considerazione i dati e le informazioni che tendono a confermare le nostre tesi iniziali.

**Vi riconoscete ora in alcuni di questi bias?**

**No?**

**Allora vuol dire che  
non ne siete immuni...**

## Percezione del rischio e propensione al rischio

---

Percezione del rischio e propensione al rischio sono molto soggettivi e sono influenzate da molteplici fattori: tra questi rilevano le caratteristiche socio-demografiche (genere, età, livello di istruzione, stato di famiglia, etc.) e alcuni tratti personali dell'investitore (ottimismo, la fiducia nelle proprie capacità di compiere buone scelte di investimento, etc.).

Molto significativo appare essere anche l'effetto delle conoscenze finanziarie e l'esito di decisioni pregresse: l'evidenza empirica e sperimentale mostra che in genere la propensione al rischio può aumentare dopo aver realizzato un guadagno, e stimolare, viceversa, un atteggiamento più conservativo dopo aver subito una perdita.

**RICORDA: Nel valutare un prodotto finanziario, non affidarti ai consigli di amici e parenti e non lasciarti guidare solo dai rendimenti passati: la percezione**

**altrui del rischio finanziario potrebbe non coincidere con la tua e i risultati passati non necessariamente si ripeteranno in futuro!**

## **Istinto e scorciatoie di pensiero**

---

Gli individui tendono ad utilizzare regole intuitive per risolvere problemi di scelta molto complessi. Le cosiddette euristiche sono "scorciatoie" mentali che semplificano un problema agevolando la decisione. In questo modo, stimare la probabilità che un evento accada può sembrare molto facile! In realtà, le scorciatoie conducono spesso a commettere errori!

Anche quando le probabilità sono note, numerose trappole possono indurre errori di percezione.

**SUGGERIMENTI: Non fermarti ad una valutazione dei rischi rapida e istintiva, soffermati sul significato dei dati disponibili e concediti del tempo per riflettere sulle opzioni di scelta a tua disposizione! Non ragionare per stereotipi: ogni investimento va valutato**

**per le sue caratteristiche in termini di rischio e rendimento.**

### **Ottimismo e *overconfidence***

---

Alcuni individui tendono a formulare previsioni sistematicamente distorte verso scenari positivi. Fare previsioni troppo ottimistiche o fidarsi troppo delle proprie capacità di valutazione possono indurre a sottoscrivere investimenti ad alto rischio anche quando si è fortemente avversi alle perdite.

**SUGGERIMENTI: Quando consideri le performance storiche o le caratteristiche di un prodotto, cerca di resistere alla**

**naturale tendenza di soffermarsi unicamente sugli aspetti positivi.**

**Vai alla ricerca dei dati e delle notizie che potrebbero contraddire il tuo punto di vista e confrontale con quelle che lo supportano: per documentare quanto è difficile prevedere i fatti economici, basta tenere una raccolta di articoli di giornale.**

### ***Framing effect***

---

Il cosiddetto "inquadramento", ossia il modo in cui l'informazione viene rappresentata, può deviare l'attenzione del lettore sulle informazioni ritenute rilevanti e distorcere il suo atteggiamento verso il rischio (*framing effect*).

**SUGGERIMENTO: Valuta "criticamente" le informazioni esposte nei documenti informativi. Prova ad esprimere con**

parole tue l'informazione che ti è stata trasmessa e chiedi al consulente/promotore se la tua lettura è corretta. Chiediti se l'uso del colore o l'impostazione grafica utilizzata stanno convogliando la tua attenzione su una informazione in particolare, distraendoti da altre informazioni parimenti importanti.

## Avversione alle perdite

---

Gli individui sono tipicamente avversi alle perdite, ossia sono molto più sensibili alla possibilità di perdere rispetto alla possibilità di guadagnare un determinato importo. In altre parole, la reazione emotiva alle perdite è sistematicamente più forte della reazione di guadagni di pari importo.

Molti individui soffrono, inoltre, della cosiddetta avversione miope alle perdite (*myopic loss aversion*), che corrisponde all'attitudine a trascurare le prospettive di lungo termine per concentrarsi su quelle di

breve periodo, rispetto alle quali può essere dominante la paura di dover subire perdite.

**SUGGERIMENTI: Non sottoscrivere investimenti ad alto rischio se sei fortemente avverso alle perdite: forse stai sottostimando il rischio per eccessivo ottimismo! Se hai un obiettivo di medio/lungo termine, evita di focalizzarti solo sulle *performance* di breve termine e richiedi o cerca informazioni sui rendimenti riferibili al tuo orizzonte temporale.**

### **Paura del rimpianto e *herding behaviour***

---

Nell'anticipare il rimpianto per eventuali decisioni sbagliate, gli individui possono scegliere di non modificare il proprio portafoglio anche quando sarebbe ottimale (immobilismo) ovvero possono imitare (*herding behaviour*) i comportamenti maggiormente diffusi, al fine di condividere con altri la responsabilità di una scelta eventualmente sbagliata.

Dopo aver preso una decisione rivelatasi sbagliata, gli individui tendono ad attribuire

ad altri la responsabilità delle proprie scelte per ridurre il "rimpianto" (cosiddetto *attribution bias*).

**SUGGERIMENTO:** Tieni e aggiorna due liste, una contenente esempi in cui le scelte o gli investimenti hanno avuto un esito favorevole e un'altra in cui l'esito è stato sfavorevole. Annota a fianco di ogni scelta a chi/che cosa può essere attribuito il merito/la colpa. Discuti le attribuzioni con uno o più interlocutori allo scopo di verificare se le attribuzioni assegnate sono condivisibili o meno.

### *Disposition effect*

---

Spesso gli individui non sanno decidersi a liquidare un investimento in perdita e senza prospettive di miglioramento, anche se non sarebbero disposti a investire il valore corrente dell'investimento nel titolo stesso.

**SUGGERIMENTO: Usare il prezzo di acquisto come punto di riferimento può influenzare negativamente lo stato d'animo con il quale si effettuano gli investimenti. In finanza contano solamente le prospettive future, non le *performance* passate.**

**Nel caso in cui non sappia decidersi a liquidare un investimento in perdita, chiediti se saresti disposto a investire il valore corrente dell'investimento nel titolo stesso.**

### ***Mental accounting***

---

Nella gestione del denaro, gli individui tendono a ragionare per conti mentali, definiti in base alla fonte del reddito e alla tipologia e frequenza di consumo. Ad esempio, risorse derivanti dai redditi da lavoro sono spesso destinate a investimenti poco rischiosi, mentre i redditi derivanti da vincite o voci stipendiali una tantum (gratifiche e premi)

sono più facilmente investiti in prodotti più rischiosi. Per la parte di investimento destinata a soddisfare il bisogno di rendimenti più ambiziosi, di solito vengono deliberatamente evitate strategie di diversificazione.

**RICORDA: i redditi derivanti da lavoro hanno lo stesso valore delle somme vinte al gioco. Ciò che conta è il risultato congiunto degli investimenti; la diversificazione di portafoglio può aiutarti a ridurre il rischio complessivamente assunto.**

## **Miopia e procrastinazione**

---

Troppo spesso scelte che appaiono ottimali oggi diventano meno attraenti con il passare del tempo (cosiddetta incoerenza dinamica), generando insoddisfazione e ripensamenti.

**SUGGERIMENTO: Se hai un obiettivo di medio/lungo termine, monitora il tuo investimento evitando di focalizzarti solo sulle prospettive di breve termine e richiedendo informazioni sui rendimenti riferibili al tuo orizzonte temporale. In ragione di un ripensamento momentaneo, rischiamo di prendere decisioni non ottimali: si tratta di un problema di auto-controllo che conduce a scelte miopi, come nel caso della persona pigra che vuole iniziare un'attività sportiva (o della persona in sovrappeso che intende ridurre le calorie assunte), ma poi rinuncia facilmente ai buoni propositi!**

## CONSIGLIO FINALE DATA LA SITUAZIONE DELLE BORSE MONDIALI A SEGUITO DELL'INTRODUZIONE DEI DAZI IN USA.

Il crollo delle borse mondiali a causa dei dazi imposti dagli Stati Uniti può creare preoccupazione per gli investitori e i risparmiatori. Ecco alcune strategie che potresti considerare per gestire i tuoi risparmi in un contesto di incertezze economiche:

1. **Diversificazione:** Assicurati che il tuo portafoglio di investimenti sia diversificato. Investire in diverse asset class (azioni, obbligazioni, immobili, commodities) può ridurre il rischio complessivo.
2. **Investimenti a lungo termine:** Se i tuoi risparmi sono destinati a obiettivi a lungo termine, considera di mantenere la calma e non farti prendere dal panico. Gli investimenti tendono a recuperare nel lungo periodo.
3. **Fondo di emergenza:** Assicurati di avere un fondo di emergenza adeguato. Questo può coprire spese impreviste senza dover vendere investimenti in un momento sfavorevole.

4. **Obbligazioni e strumenti a reddito fisso:** In periodi di volatilità, le obbligazioni possono offrire una maggiore stabilità rispetto alle azioni. Valuta di includere strumenti a reddito fisso nel tuo portafoglio.
5. **Investimenti in settori difensivi:** Alcuni settori, come i beni di consumo di base, la sanità e le utility, tendono a resistere meglio in periodi di crisi economica. Potresti considerare di investire in questi settori.
6. **Consulenza finanziaria:** Se non sei sicuro di come procedere, considera di rivolgerti a un consulente finanziario che possa offrirti consigli personalizzati in base alla tua situazione.
7. **Monitoraggio continuo:** Tieni d'occhio l'andamento del mercato e le notizie economiche, ma evita di prendere decisioni affrettate basate su reazioni emotive.

Ricorda che ogni decisione di investimento dovrebbe essere basata sulla tua tolleranza al rischio, sui tuoi obiettivi finanziari e sulla tua situazione personale.





